Manipulationstechniken

Tamara Petri

Was drin ist für dich: Einfache Manipulationstechniken für ein selbstbestimmtes Leben.

Das Thema Manipulation begegnet uns überall: Die Beeinflussung der US-Präsidentschaftswahl 2016 und die Weitergabe unzähliger privater Daten durch Cambridge Analytica haben gezeigt, dass unsere politische Meinungsbildung perfide rund um den Globus manipuliert wird.

Du wirst aber nicht nur im Vorfeld von Wahlen manipuliert, sondern in so gut wie allen Bereichen des alltäglichen Lebens: beim Einkaufen im Supermarkt, in deinem Konsumverhalten im Internet, im Büro und in deinem Privatleben. Ein guter Zeitpunkt also, um dir dessen bewusst zu werden.

Manipulation ist nichts anderes als die geschickte Verwendung suggestiver Kommunikationsstrategien. Die folgenden Blinks decken auf, warum wir alle anfällig für ihre Wirkung sind. Sie zeigen dir aber auch, wie du dich in Zukunft vor manipulativen Übergriffen schützt und in entscheidenden Momenten selbst in die Trickkiste der Manipulation greifen kannst, um andere von dir zu überzeugen.

In den Blinks lernst du außerdem,

was Manipulation mit einem Küchenmesser zu tun hat,
wie ein Heiligenschein unser Gehirn beeinflusst und
warum das kleine Wörtchen weil reichen kann, um andere auf Anhieb zu überzeugen.

Manipulation ist die Kunst, andere geschickt zum eigenen Vorteil zu beeinflussen.

Du kennst sicher das Gefühl, im Supermarkt viel mehr eingekauft zu haben, als du vorhattest. Vielleicht hast du dir schon einmal ein Zeitungsabonnement gegen deinen Willen aufschwatzen lassen oder dich zu einem Gefallen breit schlagen lassen, obwohl du eigentlich keine Lust hattest. All das sind Beispiele dafür, wie oft wir unbemerkt manipuliert werden.

Der Begriff „Manipulation“ setzt sich aus den lateinischen Wörtern manus und plere zusammen. Manus bedeutet „Hand“, plere „füllen“. Ursprünglich ging es also darum, etwas „in der Hand zu haben“, und später darum, Gegenstände mit Geschick bedienen zu können.

Im Laufe der Zeit erweiterte sich dieses Geschick auf die Beeinflussung anderer Menschen. Auch in der Psychologie wird das Konzept bis heute in diesem Sinne verwendet.

Manipulation erfolgt sowohl bewusst als auch unbewusst. Wettbetrüger beeinflussen den Ausgang von Sportereignissen etwa vorsätzlich, wenn sie Spielende und Schiedsrichter bestechen. Das ist bewusste Manipulation. Aber auch Politiker und Unternehmen setzen

VISIT…

LANZAROTE

Caliente.com

gezielte Strategien ein, um uns zum Kauf eines Produktes oder dem richtigen Kreuzchen auf dem Stimmzettel zu bewegen. Unbewusst manipulieren Menschen einander beispielsweise in subtilen Machtkämpfen in Familien, Partnerschaften und Freundeskreisen, um ihren Willen durchzusetzen.

Manipulation muss also nicht zwangsläufig unmoralisch sein. Wer manipuliert, kann sowohl schlechte als auch gute Absichten verfolgen. So gesehen ist Manipulation ein grundlegend neutrales Instrument, so ähnlich wie ein Messer: Du kannst damit Gemüse schneiden und Äpfel vierteln oder ein Lebewesen tödlich verletzen. Nicht das Messer entscheidet über Moral und Unmoral, sondern die Art und Weise, wie du es verwendest.

Der wesentliche Unterschied zum leblosen Instrument ist die Komplizenschaft des Manipulierten. Der Manipulierende bringt dich dazu, seinem Willen aus freien Stücken nachzukommen. Niemand zwingt dich, zu den Süßigkeiten an der Kasse zu greifen oder das Zeitungsabo abzuschließen. Also: Wie kann es sein, dass du dich so leichtfertig manipulieren lässt?

Manipulation arbeitet im Unterbewusstsein und nutzt emotionale Schwachstellen.

Wir denken gern, dass wir den ganzen Tag über wohlüberlegte Entscheidungen treffen. In Wirklichkeit dringen von den elf Millionen Informationen, die unsere Sinne pro Sekunde registrieren, nur rund vierzig in unser aktives Bewusstsein durch. Alle anderen Reize leitet unser Gehirn direkt ins limbische System weiter, wo unsere Instinkte und Gefühle herrschen.

Der Großteil unserer Sinneseindrücke landet also ohne Umwege im Unterbewusstsein. Sie verpuffen dort aber nicht einfach. Im Gegenteil: Sie fügen sich zu dem zusammen, was wir als subjektives Empfinden oder umgangssprachlich als Bauchgefühl bezeichnen. Das bedeutet, dass die meisten unserer Gedanken und Gefühle auf Umweltreizen basieren, die wir nicht einmal bewusst wahrgenommen haben.

Unser Unterbewusstsein ist quasi immer auf Sendung. Selbst im Schlaf können äußere Reize und Umgebungsgeräusche wie Gespräche oder Musik in unser Unterbewusstsein hineinwirken.

Manipulatoren wissen um diese beiden Umständen: erstens, dass wir ununterbrochen für versteckte Botschaften empfänglich sind; und zweitens, dass uns diese Botschaften aus dem Unterbewusstsein heraus beeinflussen. Sie wissen auch, dass alle Menschen ungestillte Bedürfnisse in sich tragen. Wir sehnen uns nach Liebe, Anerkennung oder Erfolg, und wir fürchten uns vor den dunklen Gegenstücken wie Einsamkeit, Demütigung und Armut.

Diese verborgenen Hoffnungen und Ängste sind das Einfallstor für die Beeinflussung von außen. Gewiefte Manipulatoren bedienen diese Schwachpunkte wie Knöpfe, um uns gefügig zu machen. Die Manipulation beginnt damit, dass sie uns die Befriedigung dieser Bedürfnisse in Aussicht stellen.

Sie schmuggeln dir die süße Verheißung in den Kopf. Worte wie „Stell dir vor …“ genügen, um deine Neugier zu wecken. Angenommen, jemand lädt dich zu einem Date ein und sagt: „Wie es wohl wäre, wenn wir uns küssen.“ Zack, wurde der Gedanke in deinen Kopf geschleust.

Von dort aus kann er mit Hilfe verschiedener Tricks verstärkt werden, zum Beispiel durch Wiederholung. Aggressiver wird die Taktik, wenn sie Angst schürt: „Wenn wir uns jetzt nicht küssen, werden wir uns immer fragen, was wir verpasst haben.“ Oder sie appelliert an vermeintliche Konventionen: „Komm, wir hatten so einen schönen Abend, du kannst mich doch jetzt nicht ohne Kuss hier stehen lassen.“

Je nachdem, was du bereits für Erfahrungen gemacht hast, wird die Stimme dieser Person attraktiv oder abstoßend in deinem inneren Ohr geklungen haben. Daran siehst du, dass es nicht nur auf den Inhalt der manipulativen Botschaft ankommt – sondern auch darauf, wie man sie dir einpflanzt.

Manipulative Sprache beschwört überzeugende Bilder in den Köpfen herauf.

Unsere Ängste, Hoffnungen und Träume machen uns also besonders anfällig für Manipulation. Das sind alles Gefühle und Gedanken, die im Unterbewusstsein wirken. Daher nutzen Manipulatoren sogenannte magische Wörter, um geschickt an diese verborgenen Empfindungen zu appellieren.

Magische Wörter sind emotionsgeladene Begriffe wie aufregend, einzigartig, makellos, erfolgreich und besonders oder Liebe, Energie, Wunder und Glück. Jedes dieser Worte ist wie eine Verheißung, die unsere Ängste oder Hoffnungen verstärkt.

Der kausalen Konjunktion weil kommt in der Überredungskunst eine besondere Rolle zu. Die Psychologin Ellen Langer zeigte 1997 in einer Studie an der Harvard University, dass Drängler an einem Kopierer eher in der Schlange vorrückten, wenn sie sagten: „Entschuldige, ich habe hier fünf Seiten zu kopieren. Kann ich bitte vor, weil ich kopieren möchte?“ Diese an sich leere Begründung war mit einer Quote von 93 Prozent erfolgreicher als die simple, höfliche Nachfrage „Würdest du mich vorlassen?“, die in 60 Prozent der Fälle zog.

Manipulative Sprache arbeitet also bewusst mit Form. Sie ist suggestiv und versteckt Aufforderungen in Fragen wie „Findet ihr nicht auch, dass es hier irgendwie zieht?“ oder Komplimenten: „Und gerade weil Sie so gut mit Zahlen sind, möchte ich Ihnen diese Aufgabe anvertrauen“.

Manipulative Sprache beschönigt und verharmlost. Sie bezeichnet Pflanzengift als „Pflanzenschutzmittel“, Entlassungen als „Stellenabbau“ und die Klimakrise als „Klimawandel“. Sie unterstreicht die Betonung positiver Aspekte, zum Beispiel durch Übertreibungen, wenn sie die manipulativen Signalwörter in die Länge zieht: „Die Gewinnchancen sind riiiiesig.“

Manipulative Sprache beschränkt die Auswahl an Möglichkeiten künstlich auf zwei Optionen, von denen eine offensichtlich attraktiver erscheint. Das lässt dem Opfer die Illusion, sich freiwillig zu entscheiden: „Wir können entweder mit der Bahn zu der Pizzeria fahren oder wir gehen gleich hier um die Ecke zu dem gemütlichen vietnamesischen Imbiss, den du so mochtest.“

Fragen können auch davon ablenken, dass die eigentliche Entscheidung längst gefallen ist. „Möchtest du dein gekochtes Ei lieber hart oder weich?“ Es gibt auf jeden Fall Ei und es wird auf jeden Fall gekocht. Die Frage „Wollen wir heute Abend lieber ins Kino oder was essen gehen?“ kann die Frage überspringen, ob man sich an dem Abend überhaupt sieht, geschweige denn etwas unternimmt.

So viel manipulatives Kanonenfutter. Und das waren nur Beispiele für verbale Kommunikation. Die Körpersprache ist nämlich nicht minder einflussreich.

Manipulation gelingt am besten durch Charisma und eine selbstsichere Körpersprache.

Stell dir vor, du hast einen beruflichen Termin. Wen findest du vertrauenswürdiger: die Geschäftsfrau, die dir bei ihrem selbstsicheren Händedruck offen und freundlich in die Augen sieht, oder die, die den Blick nach einem kurzen Nicken mit ernster Miene abwendet?

Aus der Psychologie ist bekannt, dass der erste Eindruck tatsächlich innerhalb von Sekunden entscheidet, ob wir jemanden sympathisch finden. Und Sympathie ist die beste Voraussetzung für erfolgreiche Manipulation.

Gute Manipulatoren wissen, dass der erste Eindruck durch das Auftreten und die Körpersprache bestimmt wird. Eine zugewandte und ruhige Körperhaltung vermittelt Ehrlichkeit und Selbstvertrauen. Eine angespannte und nervöse Körpersprache verbinden wir dagegen eher mit Unbehagen und Stress. Entsprechend wirken langsame und bedachte Bewegungen souveräner als fahrige oder hastige.

Die wesentliche Aufgabe der Körpersprache im Bereich Manipulation besteht darin, die andere Person für die zentrale Botschaft empfänglich zu machen. Eine der wirksamsten Manipulationstechniken ist das Pacing and Leading. Diese Taktik kannst du selbst anwenden, um in bestimmten Situationen überzeugend aufzutreten.

Beim Pacing passt du deine Bewegungen ganz unauffällig an die Körpersprache deines Gegenübers an. Das führt zu einem Gefühl der Synchronität, als würdet ihr nonverbal auf einer Welle schwingen. Viele Menschen entwickeln dann schnell Vertrauen und Sympathie. Wenn du es so weit geschafft hast, gehst du zum Leading über. Du übernimmst jetzt die Führung, indem du manipulative Sprache wie im vorherigen Blink verwendest, um die Person subtil von deinem Anliegen zu überzeugen.

Sei dir dabei auch des sogenannten Halo-Effekts bewusst. So bezeichnen Forschende das Phänomen, dass die auffälligste Eigenschaft einer Person wie ein Heiligenschein alle

anderen Merkmale überstrahlt. Das liegt daran, dass unser Gehirn ständig bemüht ist, neue Informationen mit bereits gespeichertem Wissen abzugleichen, um ein schlüssiges Gesamtbild zu schaffen. Der erste Eindruck hinterlässt also oft eine bleibende Wirkung.

Angenommen du erlebst jemanden bei eurer ersten Begegnung als selbstsicher und charakterstark. Dein Gehirn speichert diesen Eindruck langfristig ab. Das kann dazu führen, dass du diese Person in der Zukunft auch als kompetent und intelligent wahrnimmst, selbst wenn sie später Unsicherheiten offenbart.

Manipulatoren setzen ihr Charisma gezielt ein, um andere Menschen zu beeinflussen. Sie arbeiten gern mit der Foot-in-the-Door-Technik. Sobald du ihnen einmal einen Gefallen tust, legen sie mit einer größeren Bitte nach, die du nach deinem ersten Zugeständnis nur schwer ablehnen kannst.

Vorsicht gilt auch dann, wenn die Manipulation die berufliche Sphäre verlässt und ins Privatleben einzieht.

In einer intimen Beziehung kann Manipulation zur schweren emotionalen Belastung werden.

Es ist normal, dass wir in einer Beziehung versuchen, unseren Willen durchzusetzen. Aber die Zuneigung und Loyalität zwischen Liebespartnern kann dazu führen, dass gut gemeinte Beeinflussung zerstörerisch wird.

Das passiert oft dann, wenn einer der beiden Partner nicht bekommt, was er will. Das kann ihn zur emotionalen Erpressung verleiten, indem er seine eigene Zuneigung an Bedingungen knüpft: „Wenn du mich wirklich liebst, dann machst du das für mich.“ Diese gekränkte Drohung muss gar nicht zwingend verbalisiert werden. Oft wird sie einfach in einem kalten Liebesentzug oder strafendem Schweigen kodiert.

Dahinter steckt eine Opferlogik. Der gekränkte, unzufriedene Partner fühlt sich ungerecht behandelt und will seine Bedürfnisse gewaltsam einfordern, indem er Schuldgefühle schürt. Je nach Schwere der Kränkung hält er die Anklage langfristig aufrecht, indem er alle vermeintlichen Vergehen nachträgt und alte Fehler zur Beweislast anführt.

Wenn der manipulative Partner besonders instabil ist, spielt er das Push-and-Pull-Spiel: Mal umwirbt er den anderen Partner offensiv, mal zieht er sich in verwundetes Schweigen zurück. Dieses bipolare Verhalten zwingt den anderen, sich fortwährend zu bemühen. In der höchsten Eskalationsstufe droht der manipulative Partner mit Selbstverletzung oder gar Suizid, um das zu bekommen, was er möchte.

Die häufigsten Gründe dafür sind Selbstzweifel und emotionale Abhängigkeit. Das muss nicht zwingend Ausdruck der Beziehungsdynamik sein, viele Menschen bringen diese Gefühle auch als Altlast aus einer vorherigen dysfunktionalen Beziehung mit. Dahinter steckt immer eine Art von Verlustangst. Der manipulative Partner glaubt, den anderen durch Erpressung an sich binden zu können.

Dabei provoziert die Manipulation das Gegenteil von dem, was sie bezwecken will. Wer emotional erpresst wird, fühlt sich weder wohl noch gesehen. Er verliert das Vertrauen in die Beziehung und wird sich entweder wehren oder resignieren. Beide Reaktionen markieren den Anfang vom Ende der Liebe.

Wie kann man so eine Dynamik rechtzeitig aufhalten? Zunächst ist Feingefühl geboten. Die meisten von Verlustangst geplagten Partner merken nicht, dass sie manipulieren. Der Manipulationsverdacht sollte also behutsam vorgebracht werden. Solltest du betroffen sein, verzichte auf Vorwürfe und beschreibe einfach nur, welche Gefühle das manipulative Verhalten in dir auslöst.

Analysiert, wie ihr miteinander kommuniziert. Erpresserisches Verhalten entsteht oft dann, wenn sich der unsichere Partner sich nicht traut, seine Bedürfnisse offen zu benennen, und verzweifelt hofft, dass der andere seine Gedanken liest. Wenn manipulatives Verhalten eine Beziehung über längere Zeit vergiftet, sollte man darüber nachdenken, sie zu beenden, denn Liebe lässt sich nicht erzwingen.

Mach dir das Leben leichter, indem du dich von Manipulatoren und Energievampiren trennst.

Egal, ob in der Liebe oder sonst im Leben: Am besten hältst du dich von Manipulatoren fern. Weil ihr Einfluss manchmal schwer zu erkennen ist, verraten wir dir im letzten Blink, wie du ihnen auf die Schliche kommst.

Oft sendet dir dein Bauchgefühl Signale. Spätestens wenn du dich wiederholt in Gegenwart einer Person regelrecht unwohl fühlst, sollten deine Alarmglocken läuten. Wir haben gesehen, dass sich Manipulatoren anfangs oft Mühe geben, um sympathisch zu wirken. Aber je gieriger und aufdringlicher sie werden, desto schneller merkst du, dass dahinter Kalkül steckt.

Nicht alle Manipulatoren sind subtil oder geschickt. Manche spielen ihre Macht unverhohlen aus, indem sie dich ständig unterbrechen und übergehen oder deine Bedürfnisse ignorieren. Sie begegnen deinen Einwänden mit Sarkasmus und untergraben im Laufe der Zeit systematisch dein Selbstvertrauen.

Lass dir das nicht gefallen. Konfrontiere sie sachlich, aber bestimmt mit ihrem Verhalten. Sie sollen spüren, dass du dich nicht länger – oder von vornherein nicht – von ihnen verunsichern lässt.

Manche Manipulatoren sind weniger auf Macht als auf deine emotionale Unterstützung aus. Petri bezeichnet sie als Energievampire, weil sie sich in ihrer Unsicherheit an dich und deine positive Lebensenergie klammern. Solche Menschen erkennst du daran, dass du dich nach dem Kontakt mit ihnen müde und ausgelaugt fühlst.

Energievampiren geht es ständig so schlecht, dass du sie trösten musst. Sie fordern Mitleid ein, geben aber keine Aufmerksamkeit zurück. Die meisten von ihnen äußern zwar Kritik an dir, können aber selbst keine vertragen. Am besten schützt du dich, indem du einen weiten Bogen um sie machst.

Viele Manipulatoren sind unzuverlässig. Sie geben sich hilfsbereit, sind aber im Ernstfall nie zur Stelle. Sie verstricken sich in widersprüchlichen Geschichten und übertreiben notorisch, wenn sie dir schmeicheln oder sich selber loben.

Mach dich von allem frei. Überlege, wo und wann du in deinem Leben besonders häufig beeinflusst wirst und behalte nur die positiven Einflüsse bei. Trenne dich, wenn möglich, von negativen Manipulatoren. Du wirst mit Erstaunen feststellen, wie viel mehr Zeit, Kraft und Energie du plötzlich zur Verfügung hast.

Erinnere dich aber auch an das Bild vom Messer und verwende leichte Manipulationstechniken in den richtigen Momenten als sinnvolle Strategie, um deine Interessen durchzusetzen.

Zusammenfassung

Die Kernaussage dieser Blinks ist:

Du wirst täglich manipuliert: Marketingexperten, Politiker und andere Manipulatoren appellieren geschickt an deine Ängste und Hoffnungen, um dich für ihre Dienste einzuspannen. Je besser du ihre Strategien und Techniken verstehst, desto bewusster schützt du dich vor Suggestion und Fremdsteuerung. Du kannst aber auch lernen, die Manipulation zu deinen Gunsten einzusetzen, um andere Menschen geschickt durch die richtige Körpersprache und Rhetorik für dich zu gewinnen.

Was du konkret umsetzen kannst:

Finde heraus, wie die Leute ticken.

Wissen ist Macht. Je besser du die Beweggründe anderer Menschen verstehst, desto gezielter kannst du an ihre Sorgen und Hoffnungen appellieren. Eine effektive Recherchestrategie ist die Warum-Frage: Frag die Menschen mit ehrlichem Interesse, warum sie sich beruflich verändern wollen, warum ihnen Pünktlichkeit oder finanzielle Sicherheit so wichtig sind. Du wirst merken, dass die meisten diese wertvollen Informationen freiwillig preisgeben.

Befreie dich von den negativen Überzeugungen anderer Menschen.

Nimm dir Zeit, um zu überlegen, welche negativen Gedanken und Gefühle dich in deinem Alltag belasten. Überlege, welche dieser Überzeugungen du von anderen Menschen übernommen hast – deinen Eltern, deinen Freunden oder den Medien. Sag dir dann selbst: „Ich weiß, dass dieser Gedanke nicht von mir stammt. Ich weiß, dass ich manipuliert werde.“

Entscheide dich im nächsten Satz bewusst dafür, diesen Gedanken durch eine neue und positive Formulierung zu ersetzen. Mit etwas Ausdauer kannst du fremde Überzeugungen so erfolgreich überschreiben.